

**LAPORAN AKHIR
KKN TEMATIK**



**Meningkatkan Daya Saing dengan Konsep Value Chain dan Break Even Point
Analisis di BUM Desa Limbato Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo**

Oleh:

Zulkifli Boku, SE, Ak, M.Si

NIDN. 0019057204 (Ketua)

Dr. Mahdalena, SE., M.Si

NIDN. 0004027110 (Anggota)

Amir Lukum, S.Pd., MSA

NIDN. 0001058402 (Anggota)

**Dibiayai oleh :
Dana PNBP/BLU UNG, TA 2024**

**UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO
TAHUN 2024**

**HALAMAN PENGESAHAN
KKN TEMATIK TAHAP 2 2024**

1. Judul Kegiatan : Meningkatkan daya saing dengan konsep value chain dan Break even point analisis di Bumdes desa Limbato Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo
2. Lokasi : Kecamatan Tilamuta kabupaten Boalemo
3. Ketua Tim Pelaksana
 - a. Nama : Zulkifli Boki, SE, Ak, M.Si
 - b. NIP : 197205192002121001
 - c. Jabatan/Golongan : Lektor / 3 d
 - d. Program Studi/Jurusan : S1 Akuntansi / Akuntansi
 - e. Bidang Keahlian :
 - f. Alamat Kantor/Telp/Faks/E-mail : 082347102242
 - g. Alamat Rumah/Telp/Faks/E-mail : -
4. Anggota Tim Pelaksana
 - a. Jumlah Anggota : 2 orang
 - b. Nama Anggota I / Bidang Keahlian : Amir Lukum, S.Pd, MSA /
 - c. Nama Anggota II / Bidang Keahlian : Dr. Mahdalena, S.E., M.Si. / -
 - d. Mahasiswa yang terlibat : 15 orang
5. Lembaga/Institusi Mitra
 - a. Nama Lembaga / Mitra : Pengelola BUM Desa Limbato
 - b. Penanggung Jawab : Kepala Desa Limbato
 - c. Alamat/Telp./Fax/Surel : Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : 103
 - e. Bidang Kerja/Usaha : Depot air Minum, foto copy, penjualan sembako, budi daya ikan lele
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : 15 bulan
7. Sumber Dana : PNPB/BLU UNG Tahun Anggaran 2024
8. Total Biaya : Rp. 15.000.000,-



Gorontalo, 21 Oktober 2024
Ketua

(Zulkifli Boki, SE, Ak, M.Si)
NIP. 197205192002121001

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
DAFTAR ISI	ii
RINGKASAN	iii
BAB I PENDAHULUAN	1
<u>1.1 Latar Belakang</u>	1
<u>1.2 Tujuan</u>	2
<u>1.3 Manfaat Pelaksanaan Program</u>	2
BAB II TARGET DAN LUARAN	3
<u>2.1 Target</u>	3
<u>2.2 Luaran</u>	3
BAB III METODE PELAKSANAAN	4
<u>3.1 Persiapan dan Pembekalan</u>	4
<u>3.2 Uraian Program KKN Tematik</u>	4
<u>3.3 Rencana Aksi Program</u>	5
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	6
<u>4.1 Pelaksanaan Rencana Aksi Program</u>	6
<u>4.2 Hambatan dan Permasalahan Pelaksanaan Program</u>	10
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	11
<u>5.1 Kesimpulan</u>	11
<u>5.2 Saran</u>	11
DAFTAR PUSTAKA	12
LAMPIRAN	14

RINGKASAN

Pemerintah desa memiliki BUM Desa yang dibentuk melalui penyertaan modal desa yang bersumber dari dana desa. Pendirian BUM Desa diharapkan mampu mengelola potensi desa menjadi sumber pendapatan desa. Dengan berbagai tunjangan modal dari dana desa BUM Desa semestinya berkembang sehingga menjadi solusi untuk masyarakat desa dalam menyediakan berbagai kebutuhan sebagian besar masyarakat di desa. Namun perkembangan BUM Desa sebagian besar belum sesuai dengan harapan pemerintah dan masyarakat. Demikian juga yang terjadi di BUM Desa yang ada di desa Limbato. Dari beberapa unit usaha yang didirikan sebagian besar tidak berjalan. Tujuan pelaksanaan KKN Tematik dengan tema meningkatkan daya saing melalui analisis value chain dan break even point pada BUM Desa Limbato adalah dapat peningkatan kualitas sumber daya manusia pengelola BUM Desa serta penerapan teknologi untuk menambah efisiensi dan efektifitas operasional sehingga memiliki daya saing. Metode yang digunakan adalah memberikan pemahaman melalui pelatihan analisis value chain dan break even point setiap jenis usaha. Hasil kegiatan ini menambah kompetensi pengelola usaha BUM Desa Limbato Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. Analisis value chain merupakan analisis untuk meningkatkan keunggulan bersaing mulai dari pemenuhan sumber daya dari luar, produksi, memperbaiki tampilan produk, menyalurkan produk yang dihasilkan, dan layanan konsumen untuk memperoleh value yang diharapkan. Analisis break even point menentukan target harga jual, volume penjualan dan laba. Analisis ini dapat digunakan untuk meminimalkan resiko yang terjadi akibat usaha yang tidak menguntungkan.

Kata Kunci : value, chain, break, even, point, analisis, daya saing.

BAB I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Badan usaha milik desa merupakan usaha desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa, dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan BUM Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa. Pembentukan BUM Desa ditetapkan dengan Peraturan Desa. Kepengurusan BUM Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat.

Desa Limbato memiliki BUM Desa yang memiliki beberapa unit usaha sejak didirikan sampai sekarang. Usaha yang mereka jalankan seperti fotocopy, depot air minum, usaha sembako, sewa angkutan barang, budidaya ikan lele. Namun dari beberapa unit usaha itu tinggal usaha ikan lele saja yang masih berjalan dengan baik, sementara yang lainnya sudah berhenti beroperasi.

Fenomena ini banyak terjadi di berbagai usaha BUM Desa di daerah ini. Persaingan usaha yang semakin tinggi membuat tidak semua usaha dapat bertahan di lingkungan usaha yang sangat kompetitif. Demikian juga halnya yang terjadi di usaha yang di kelola oleh BUM Desa di Limbato. Pengelola usaha di tuntut untuk menjalankan usaha di lingkungan yang semakin kompetitif.

Untuk meningkatkan keunggulan kopetitif maka pengelola usaha perlu memperhatikan berbagai aspek. Pada lingkungan usaha yang sangat kompetitif menuntut perbaikan dari kualitas dan kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan. Meningkatnya daya saing biasanya di ikuti meningkatnya kualitas dan kuantitas dari pesaing lainnya sehingga sudut pandang perusahaantidak saja pada kualitas suatu produk atau jasa, akan tetapi juga pada peningkatan sumber daya manusia dan lingkungan.

Oleh karena itu setiap perusahaan yang tumbuh di era sekarang inisangat di tuntut memiliki kesiapan dalam menghadapi persaingan usaha. Upaya meningkatkan kualitas dari segala aspek, baik peningkatan kualitas produk atau jasa, sumber daya manusia, dan teknologi. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif akan mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

Dalam menjaga keunggulan perusahaan perlu dilakukan peningkatan nilai yang di lakukan dengan menerapkan value chain analisis. Porter (1985:37) menyatakan 9 aktivitas yang dapat menciptakan nilai dan biaya dalam bisnis tertentu. Kesembilan aktivitas penciptaan nilai tersebut terdiri atas 5 aktivitas primer dan 4 aktivitas pendukung. Aktivitas primer merupakan aktivitas yang dilakukan dalam membuat produk secara fisik, menjual dan menyampaikannya kepada pembeli, serta aktivitas pelayanan purna jual. Aktivitas pendukung menunjang aktivitas primer dan aktivitas pendukung lainnya dengan menyediakan input yang dibeli, teknologi, sumber daya manusia serta fungsi-fungsi perusahaan lainnya



Gambar 1.

Value chain Porter Lima kekuatan analisis *Supply chain management Value proposition*

Penggunaan konsep *value chain* di usaha yang dilakukan oleh BUM Desa dapat mengikuti bentuk usaha. Setiap usaha BUM Desa dapat terus melakukan perbaikan baik dari segi efisiensi biaya dan kinerjanya di setiap aktivitas. Apabila pengelola unit usaha dapat melakukan aktivitas-aktivitas tertentu secara lebih baik dari pesaingnya, maka usaha tersebut dapat memiliki keunggulan kompetitif.

Selain itu juga pengelola BUM Desa Limbato melakukan analisis break even point (titik pulang pokok) untuk setiap jenis usahanya. Analisis ini untuk mengetahui volume penjualan minimal yang harus tercapai pada setiap periode agar setiap jenis usaha yang dikelola tidak mengalami kerugian sehingga dapat terus survive di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

1.2. Tujuan

Tujuan pelaksanaan KKN Tematik adalah untuk membantu pengelola BUM Desa Limbato dalam menerapkan konsep value chain dan break even point analisis dalam melakukan evaluasi terhadap berbagai usaha yang tidak berjalan dan meningkatkan keunggulan kompetitif terhadap usaha yang sedang berjalan serta dapat membuat perencanaan dengan lebih baik setiap merintis usaha baru.

1.3. Manfaat Pelaksanaan Program

Analisis value chain dan break even point dalam meningkatkan daya saing usaha BUMDES di Desa Limbato adalah suatu kegiatan edukatif yang bertujuan untuk memperkenalkan dan menjelaskan kepada pengelola BUMDES mengenai pentingnya kedua konsep tersebut. Kegiatan ini dirancang untuk membantu mereka memahami bagaimana mengelola usaha dengan lebih efisien dan efektif, sehingga dapat meningkatkan daya saing BUMDES di pasar lokal. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang value chain dan BEP, diharapkan BUMDES di Desa Limbato dapat lebih kompetitif, berinovasi, dan berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat desa

BAB II. TARGET DAN LUARAN

2.1. Target

Pengelola bumdes memahami pentingnya perencanaan bisnis. Pada kesempatan ini kami melaksanakan pelatihan perencanaan dengan menerapkan analisis value chain dan break even point. Tujuan dari pelatihan ini untuk meningkatkan daya saing usaha bumdes dalam upaya untuk menjaga kelangsungan usaha. Dari pelatihan ini pengelola bumdes memiliki kemampuan dalam analisis value chain dan break even point.

2.2. Luaran

- Artikel jurnal pengabdian Nasional
- Link Media Massa, Youtube
- PKS kerja sama mitra

BAB III. METODE PELAKSANAAN

3.1. Persiapan Pembekalan

Mekanisme pelaksanaan kegiatan KKN Tematik meliputi tahapan berikut ini:

1. Penyiapan dan Survei lokasi KKN Tematik;
2. Koordinasi dengan pemerintah desa dan kecamatan kegiatan KKN Tematik;
3. Perekrutan mahasiswa peserta KKN Tematik kerjasama dengan LPPM UNG;
4. Pembekalan dan pengasuransian mahasiswa peserta KKN Tematik;
5. Penyiapan peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan selama pelaksanaan KKN Tematik.

Materi persiapan dan pembekalan mahasiswa mencakup teori dan praktek beberapa aspek dibawah ini:

1. Fungsi mahasiswa dalam KKN Tematik dan panduan pelaksanaan KKN UNG;
2. Memberikan pemahaman ke mahasiswa KKN tentang upaya meningkatkan keunggulan bersaing dengan konsep value chain dan analisis break even point di kegiatan usaha BUM Desa Limbato.

3.2. Uraian Program KKN Tematik

Pelaksanaan kegiatan KKN Tematik dalam upaya meningkatkan keunggulan bersaing dengan konsep value chain dan analisis break even point di BUM Desa Limbato di laksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Menentukan aktivitas yang dilakukan di setiap usaha BUM Desa untuk di sesuaikan dengan konsep *value chain* dan break even point
2. Mendesain konsep *value chain* sesuai aktivitas yang ada pada setiap jenis usaha BUM Desa
3. Menerapkan konsep *value chain* dan *analisis break even point* pada setiap jenis usaha BUM Desa mulai dari hulu ke hilir sehingga semua aktivitas-aktivitas yang dijalankan dapat menjadi lebih kompetitif
4. Melakukan evaluasi terhadap berbagai aktivitas setiap jenis usaha untuk segera melakukan perbaikan dari setiap aktivitas yang belum kompetitif dari segi biaya dan kinerja.

Untuk lebih jelasnya tahapan yang dimaksud dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Perencanaan. Pada tahap ini perencanaan dilakukan menentukan aktivitas setiap jenis usaha dari BUM Desa Limbato untuk di sesuaikan dengan bentuk value chainnya dan input yang diperlukan dalam penentuan break even point
2. Pelaksanaan. Pada tahapan ini kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilaksanakan selama satu hari yang kemudian dilanjutkan dengan pendampingan oleh mahasiswa bagi para UMKM selama mereka berada di desa.
3. Evaluasi. Tahapan ini akan melihat proses pelaksanaan yang dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan dan melakukan perbaikan terhadap proses operasi BUM Desa serta kegiatan KKN Tematik di desa Limbato.

3.3. Rencana Aksi Program

Untuk dapat meningkatkan keunggulan bersaing usaha BUM Desa Limbato maka perlu untuk menerapkan konsep *value chain* dan *break even point analisis* dalam melakukan perencanaan maupun perbaikan yang secara terus menerus dilakukan pada setiap aktivitas masing-masing jenis usaha. Dengan demikian diharapkan perencanaan usaha dan aktivitas usaha yang di lakukan dapat menjadi lebih baik dari apa yang dilakukan para pesaing sehingga usaha yang di kelola BUM Desa Limbato menjadi lebih kopetitif.

Sebagai solusi sebagaimana permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya, maka aktivitas yang dapat dilakukan berupa :

a. Sosialisasi.

Memberikan pemahaman tentang penggunaan konsep *value chain* dan analisis *break even point* pada kegiatan usaha BUM Desa Limbato

b. Pelatihan.

Melakukan pelatihan penerapan konsep *value chain* dan analisis *break even point* di kegiatn usaha BUM Desa .

c. Pendampingan.

Melakukan monitoring dan evaluasi program KKN untuk memastikan target dan sasaran telah sesuai dengan tujuan yang diharapkan

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pelaksanaan Rencana Aksi

Pelaksanaan kegiatan KKN Tematik Desa Limbato dilaksanakan pada periode waktu tanggal 13 Agustus sampai tanggal 27 September 2024. Kegiatan ini direncanakan untuk memberikan pelatihan bagi pengelola bumdes dan usaha UMKM di desa Limbato. Mahasiswa terlebih dulu melakukan pendataan tentang kegiatan bumdes di Limbato serta UMKM. Dari observasi yang dilakukan oleh mahasiswa di Bumdes dan UMKM diperoleh gambaran bahwa seluruh Bumdes tidak beroperasi lagi sementara UMKM sebagian besar menjual aneka makanan. Keadaan bumdes desa Limbato terbengkalai sehingga data yang diperlukan dalam melakukan analisis *Value Chain* dan break even point tentang aktivitas bumdes tidak diperoleh secara lengkap.

Untuk melakukan analisis *Value Chain* dan break even point diperlukan data tentang seluruh aktivitas yang diperlukan dari pengadaan dan penanganan bahan baku, penanganan produk jadi, distribusi dan penjualan serta layanan konsumen. Sumber daya yang diperlukan dalam menunjang kegiatan proses produksi, seperti bahan baku yang disesuaikan menurut jenis usaha, tenaga kerja sebagai penunjang.

Jika data terkait dengan produksi dan penjualan telah diperoleh kemudian dilakukan analisis untuk mengetahui bagaimana daya saing yang dimiliki oleh perusahaan dalam memproduksi suatu produk mulai dari tahap input yang dibutuhkan dalam produksi, pemrosesan produk sampai menjadi produk jadi, penanganan produk setelah proses produksi, pendistribusian dan penjualan serta meningkatkan layanan konsumen.

Value Chain untuk melihat *Value* yang dapat di capai oleh perusahaan dari suatu proses produksi dibandingkan dengan produk pesaing. Hasil analisis dapat digunakan untuk melakukan pengurangan biaya dan diferensiasi produk dan menambah keunggulan bersaing serta *Value* yang diharapkan. Analisis break even point merupakan alat untuk mengetahui proyeksi harga jual, biaya dan laba yang diharapkan. Target penjualan harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan serta memprediksi resiko kerugian yang dihadapi jika perusahaan tidak dapat mencapai target penjualan. Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan data biaya yang dikeluarkan perusahaan mulai dari produksi sampai dengan penyerahan barang ke konsumen.

Konsep Value Chain dan Analisis Break Even Point dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha BUMDES di Desa Limbato adalah suatu kegiatan edukatif yang bertujuan untuk memperkenalkan dan menjelaskan kepada pengelola BUMDES mengenai pentingnya kedua konsep tersebut. Kegiatan ini dirancang untuk membantu mereka memahami bagaimana mengelola usaha dengan lebih efisien

dan efektif, sehingga dapat meningkatkan daya saing BUMDES di pasar lokal. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang value chain dan BEP, diharapkan BUMDES di Desa Limbato dapat lebih kompetitif, berinovasi, dan berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat desa

Analisis Value Chain

Implementasi Analisis value chain pada Budidaya Ikan Lele



Aktivitas Utama

1. Barang masuk
Proses pengadaan bibit dan pakan yang dibutuhkan. Pada tahap ini bibit yang dipilih minimal sama dengan yang dibudidayakan oleh sesama pesaing baik dari harga maupun kualitasnya
2. Operasi
Menggunakan teknik dan peralatan yang efisien dari segi biaya dan pakan yang digunakan
3. Barang jadi
Penanganan hasil panen dengan menjaga kualitasnya sampai ke tangan pembeli, meliputi pengemasan dan pengawetan harus terjaga
4. Pemasaran & Penjualan
Sebaiknya mendistribusikan secara langsung jika memungkinkan untuk memperoleh potensi keuntungan yang hilang jika didistribusikan melalui pihak lain.
5. Pelayanan
Terus berusaha memperbaiki pelayanan untuk meningkatkan kepuasan pembeli sebagai jaminan keberlanjutan suatu usaha.

Aktivitas Pendukung

1. Infrastruktur meliputi ketersediaan kolam dan peralatan lainya yang di perlukan pada proses pembudidayaan mulai dari penanganan bibit sampai tahap pemasaran dan penjualannya.
2. Manajemen sumberdaya manusia mulai dari penanganan bibit sampai dengan pemasaran dan penjualannya (menempatkan orang yang benar sesuai dengan keahlian yang dia miliki)

3. Pengembangan teknologi untuk penanganan proses bibit sampai dengan pemasaran dan penjualan (pengukuran PH air yang tepat, penggunaan pompa air otomatis tanpa listrik, pengemasan yang tepat untuk menjaga tingkat kualitas hasil ikan sampai di konsumen, penggunaan pemasaran dan penjualan secara online)
4. Pembelian mulai dari bibit, kebutuhan pakan, bahan kemasan, dll.

Analisis Break Even Point

Analisis BEP pada budi daya lele

Biaya tetap terdiri dari

1. Biaya tenaga kerja	Rp	500.000
2. Biaya penggunaan fasilitas kolam	Rp	200.000

Biaya Variabel

1. Biaya pakan/1000 lele	Rp	945.000
2. Bibit ikan /1000 lele	Rp	350.000

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp 700.000}}{20.000/\text{kg} - 14.400/\text{kg}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp 700.000}}{\text{Rp 5.600}}$$

$$BEP = 125 \text{ kg}$$

Dengan demikian break even point dapat dicapai apabila usaha budi daya lele mampu menjual sebanyak 125 kg yang berarti budi daya yang dilakukan paling minimal adalah bisa menghasilkan 125 kg lele pada saat panen agar usaha ini tidak mengalami kerugian.

4.2. Hambatan dan Permasalahan Pelaksanaan Program

Dalam pelaksanaan kegiatan KKN Tematik di desa Limbato yang berjudul analisis *Value Chain* dan break even point dalam meningkatkan keunggulan bersaing usaha bumdes mengalami hambatan dan permasalahan sebagai berikut:

Hambatan :

- Pengelola bumdes tidak memahami usaha yang dijalankan oleh bumdes
- Pengelola bumdes cenderung menggunakan aset bumdes untuk kepentingan pribadi

- Usaha bumdes didirikan tanpa melalui perencanaan investasi yang jelas sehingga semua usaha operasinya tidak dapat *survive* dalam menghadapi tingginya tingkat persaingan usaha.
- Belum adanya laporan keuangan yang mencapai hasil operasi yang berjalan untuk memudahkan evaluasi terhadap kinerja periode sebelumnya.
- Tidak adanya keinginan besar dari pemerintah desa dalam mengatasi permasalahan di bumdes
- Kurangnya partisipasi masyarakat dalam melakukan pengawasan terhadap kegiatan bumdes

Permasalahan :

Ketidakmampuan sumber daya manusia yang dimiliki bumdes menjadi permasalahan dalam mengaplikasikan cara pengelolaan suatu bisnis dengan mengadopsi berbagai pengetahuan manajemen dalam menjalankan usaha bumdes. Kemampuan untuk belajar dan menerakan metode-metode terbaik dalam mengelola usaha tidak dilakukan. Mereka masih mengandalkan pengelolaan berdasarkan pada pengamatan yang biasa mereka lakukan, belum menerapkan berbagai analisis terlebih dahulu sebagai bagian dari perencanaan untuk mengurangi potensi terjadinya kegagalan dalam operasinya.

Bumdes yang modalnya berasal dari penyertaan pemerintah desa tidak memiliki laporan keuangan sebagai bentuk pertanggung jawaban pengelola kepada pemerintah dan masyarakat desa. Laporan keuangan menjadi dasar untuk melakukan evaluasi terhadap kinerja bumdes di masa lalu. Laporan ini sebagai dasar untuk melakukan perbaikan terhadap operasional bumdes dimasa akan datang.

- Bumdes yang diharapkan untuk mengaplikasikan analisis *Value Chain* dan *break even point* analisis mengalami permasalahan mengenai sumber daya manusia.
- Belum adanya data laporan keuangan sebagai dasar melakukan analisis.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Analisis value chain dan break even point merupakan analisis untuk meningkatkan keunggulan bersaing berbagai bidang usaha, mengetahui target penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan untuk mencapai laba yang diharapkan. Oleh karena penting bagi pengelola bumdes desa limbato untuk menggunakan kedua analisis ini dalam menjalankan usahanya.

Analisis ini memberikan gambaran untuk mencapai value yang diharapkan perusahaan dengan memperbaiki setiap tahapan sehingga memiliki keunggulan di bandingkan produk yang dihasilkan para pesaingnya. Sementara analisis break even point memungkinkan pengelola bumdes dapat mengetahui operasional usahanya secara efisien, target penjualan yang harus dicapai dalam memperoleh keuntungan pada tingkat tertentu, mengurangi terjadinya resiko dalam memilih jenis investasi.

Dengan mengaplikasikan kedua jenis analisis ini dapat membantu pengelola bumdes untuk meningkatkan daya saing usaha dan membantu dalam mencapai tujuan memperoleh keuntungan yang diharapkan.

5.2. Saran

- a. Pengelola bumdes harus memiliki kemampuan dalam mempelajari pengelolaan usaha modern, yang mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan. Penguasaan pengetahuan manajemen modern dapat memberikan kiat-kiat yang untuk membawa perusahaan ke arah yang lebih baik .
- b. Dalam memilih pengelola bumdes harus orang yang amanah dan memiliki kemampuan untuk belajar mengelola bumdes dengan cara-cara yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

S. Sujani, M. S. Arif, and A. S. Edi, "Mapping value chain sebagai optimalisasi pengembangan kampung batik tulis di Surabaya," *Media Mahard.*, vol. 17, no. 3, p. 488, 2019, doi: 10.29062/mahardika.v17i3.107.

M. Hartati, N. Siregar, and Silvia, "Analisis value chain dan model business pada industri pengolahan dodol salak (Studi kasus: UD. Salacca Tapanuli Selatan)," *Semin. Nas. Teknol. Informasi, Komun. dan Ind.*, no. November, pp. 2579–5406, 2018.

Muslich Mohammad, 2003, *Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan, dan Kebijakan*, cetakan ketiga, Penerbit : Bumi Aksara, Jakarta

Nafisah, Siti Amalia (2020) *Value Chain Analysis Sebagai Upaya Dalam Menciptakan Competitive Advantage Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Undergraduate thesis, IAIN KUDUS.

Simamora, 2012, *Akuntansi Manajemen*, edisi ketiga, cetakan pertama, Penerbit : Star Gate Publisher, Yogyakarta

<https://mochamadbadowi.com/news/analisis-rantai-nilai.html> Analisis Rantai Nilai

<http://repository.unmuhiember.ac.id/4196/10/J.%20JURNAL.pdf>, Irma Ayu Puspitasari, Arik Susbiyani, Elok Fitriya, Analisis rantai nilai (*value chain analysis*) sebagai upaya untuk meningkatkan keunggulan kompetitif bagi perusahaan.

Lampiran 1 : Mahasiswa Peserta KKN Tematik

1	Fadhly Muhaimin Moyiu	1011421038	Ilmu Hukum
2	Indriyanti Laiya	931421124	Manajemen
3	Faldaria Ahmad	921421080	Akuntansi
4	Septiyani Deysi Wantu	931421203	Manajemen
5	Lilis Damayanti Sjam Radjak	921421152	Akuntansi
6	Amir Yunus	921421032	Akuntansi
7	Tri Anastasya Ardjun	931421074	Manajemen
8	Sahrul Mohi	931421015	Manajemen
9	Aprilia R. Tomelo	1011421071	Ilmu Hukum
10	Deby Fatria Ntobuo	1011421003	Ilmu Hukum
11	Chantika Mobilingo	1011421093	Ilmu Hukum
12	Yulita Liba	1011421092	Ilmu Hukum
13	Raimun M. Yunus Diu	1011421017	Ilmu Hukum
14	Atila Amalia Bachmid	1011421292	Ilmu Hukum

Lampiran 2 : Link Youtube

Akun media sosial: YouTube, Instagram, TikTok



<https://youtube.com/@kkntematiklimbato?si=vxVO5nabRLVBw1IB>



E-book Profil Desa Limbato



<https://www.instagram.com/kkn tematik.limbato/profilecard/?igsh=bjdzdHR4OWdzM2xj>

Lampiran 3 : Link Media Massa



<http://nusatimes.id/kkn-tematik-ung-dorong-pengelola-bumdes-desalimbato-optimalkan-usaha-lewat-sosialisasi>

SURAT PERNYATAAN TANGGUNG JAWAB BELANJA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zulkifli Bokiu, SE, Ak, MSi
NIP / NIDN : 19720519 200212 1001 / 0019057204
Pangkat/Golongan : Penata Tk. I / III d
Jabatan Fungsional : Lektor

Berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Negeri Gorontalo Nomor 938/UN47 /HK.02/2024 dan perjanjian/kontrak nomor/1674/UN47.D1/M.01.01/2024 mendapatkan pendanaan Program KKN Tematik Membangun Desa Tahap II dengan judul "Meningkatkan Daya Saing Dengan Konsep Value Chain Dan Break Event Point Analisis Di Bumdes Limbato" sebesar Rp. 15.400.000,-.

Dengan ini menyatakan bahwa

1. Biaya kegiatan pengabdian KKN Tematik Desa Limbato dibawah ini meliputi:

No.	Uraian	Jumlah
01	Honorarium -	-
02	Bahan dan Alat Kertas HVS A4, Materai, Tinta Printer, Kaus, Spanduk Posko, ID Card, Asuransi, Konsumsi Mahasiswa Pergi Pulang, Konsumsi DPL, Bantuan Biaya Hidup Mahasiswa	Rp. 7.252.000,-
03	Perjalanan Bantuan Biaya Perjalanan DPL, Bantuan Biaya Perjalanan Mahasiswa	Rp. 5.520.000,-
04	Penyelenggaraan Bantuan Biaya Penyelenggaraan Pelatihan	Rp. 1.785.000,-
05	Pelaporan dan Luaran Laporan, Jurnal Ilmiah	Rp. 843.000,-
Jumlah		Rp. 15.400.000,-

2. Jumlah uang tersebut pada angka 1, benar-benar dikeluarkan untuk pelaksanaan kegiatan Pengabdian KKN Tematik di desa Limbato Kabupaten Boalemo
3. Bersedia menyimpan dengan baik seluruh bukti pengeluaran belanja yang telah dilaksanakan
4. Bersedia untuk dilakukan pemeriksaan terhadap bukti-bukti pengeluaran oleh Aparat Pengawas Fungsional Pemerintah.
5. Apabila dikemudian hari, pernyataan yang saya buat ini mengakibatkan kerugian negara maka saya bersedia dituntut ganti kerugian negara dimaksud sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Gorontalo, 16 Oktober 2024

Yang menyatakan,



Zulkifli Bokiu, SE, Ak, MSi

NIP. 19720519 200212 1001

Analisis *value chain* dan *break even point* untuk meningkatkan keunggulan bersaing di Bumdes desa Limbato Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo

Zulkifli Boki
zulkifli.boki@ung.ac.id
Mahdalena

Amir Lukum

Abstrak

*Pemerintah desa memiliki BUM Desa yang dibentuk melalui penyertaan modal desa yang bersumber dari dana desa. Pendirian BUM Desa diharapkan mampu mengelola potensi desa menjadi sumber pendapatan desa. Dengan berbagai tunjangan modal dari dana desa BUM Desa semestinya berkembang sehingga menjadi solusi untuk masyarakat desa dalam menyediakan berbagai kebutuhan sebagian besar masyarakat di desa. Namun perkembangan BUM Desa sebagian besar belum sesuai dengan harapan pemerintah dan masyarakat. Demikian juga yang terjadi di BUM Desa yang ada di desa Limbato. Dari beberapa unit usaha yang didirikan sebagian besar tidak berjalan. Tujuan pelaksanaan KKN Tematik dengan tema meningkatkan daya saing melalui analisis *value chain* dan *break even point* pada BUM Desa Limbato adalah dapat peningkatan kualitas sumber daya manusia pengelola BUM Desa serta penerapan teknologi untuk menambah efisiensi dan efektifitas operasional sehingga memiliki daya saing. Metode yang digunakan adalah memberikan pemahaman melalui pelatihan analisis *value chain* dan *break even point* setiap jenis usaha. Hasil kegiatan ini di harapkan menambah kompetensi pengelola dan daya saing usaha BUM Desa Limbato Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo.*

Kata kunci : *value chain*, *break even point*, analisis, daya saing,

Pendahuluan

Badan usaha milik desa merupakan usaha desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa, dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan BUM Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa. Pembentukan BUM Desa ditetapkan dengan Peraturan Desa. Kepengurusan BUM Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat.

Desa Limbato memiliki BUM Desa yang memiliki beberapa unit usaha sejak didirikan sampai sekarang. Usaha yang mereka jalankan seperti fotocopy, depot air minum, usaha sembako, sewa angkutan barang, budidaya ikan lele. Namun dari beberapa

unit usaha itu tinggal usaha ikan lele saja yang masih berjalan dengan baik, sementara yang lainnya sudah berhenti beroperasi.

Fenomena ini banyak terjadi di berbagai usaha BUM Desa di daerah ini. Persaingan usaha yang semakin tinggi membuat tidak semua usaha dapat bertahan di lingkungan usaha yang sangat kompetitif. Demikian juga halnya yang terjadi di usaha yang di kelola oleh BUM Desa di Limbato. Pengelola usaha di tuntut untuk menjalankan usaha di lingkungan yang semakin kompetitif.

Untuk meningkatkan keunggulan kopetitif maka pengelola usaha perlu memperhatikan berbagai aspek. Pada lingkungan usaha yang sangat kompetitif menuntut perbaikan dari kualitas dan kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan. Meningkatnya daya saing biasanya di ikuti meningkatnya kualitas dan kuantitas dari pesaing lainnya sehingga sudut pandang perusahaantidak saja pada kualitas suatu produk atau jasa, akan tetapi juga pada peningkatan sumber daya manusia dan lingkungan.

Oleh karena itu setiap perusahaan yang tumbuh di era sekarang inisangat di tuntut memiliki kesiapan dalam menghadapi persaingan usaha. Upaya meningkatkan kualitas dari segala aspek, baik peningkatan kualitas produk atau jasa, sumber daya manusia, dan teknologi. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif akan mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

Dalam menjaga keunggulan perusahaan perlu dilakukan peningkatan nilai yang di lakukan dengan menerapkan value chain analisis. Porter (1985:37) menyatakan 9 aktivitas yang dapat menciptakan nilai dan biaya dalam bisnis tertentu. Kesembilan aktivitas penciptaan nilai tersebut terdiri atas 5 aktivitas primer dan 4 aktivitas pendukung. Aktivitas primer merupakan aktivitas yang dilakukan dalam membuat produk secara fisik, menjual dan menyampaikannya kepada pembeli, serta aktivitas pelayanan purna jual. Aktivitas pendukung menunjang aktivitas primer dan aktivitas pendukung lainnya dengan menyediakan input yang dibeli, teknologi, sumber daya manusia serta fungsi-fungsi perusahaan lainnya

Badan usaha milik desa merupakan usaha desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa, dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan BUM Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa. Pembentukan BUM Desa ditetapkan dengan Peraturan Desa. Kepengurusan BUM Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat.

Desa Limbato memiliki BUM Desa yang memiliki beberapa unit usaha sejak didirikan sampai sekarang. Usaha yang mereka jalankan seperti fotocopy, depot air minum, usaha sembako, sewa angkutan barang, budidaya ikan lele. Namun dari beberapa unit usaha itu tinggal usaha ikan lele saja yang masih berjalan dengan baik, sementara yang lainnya sudah berhenti beroperasi.

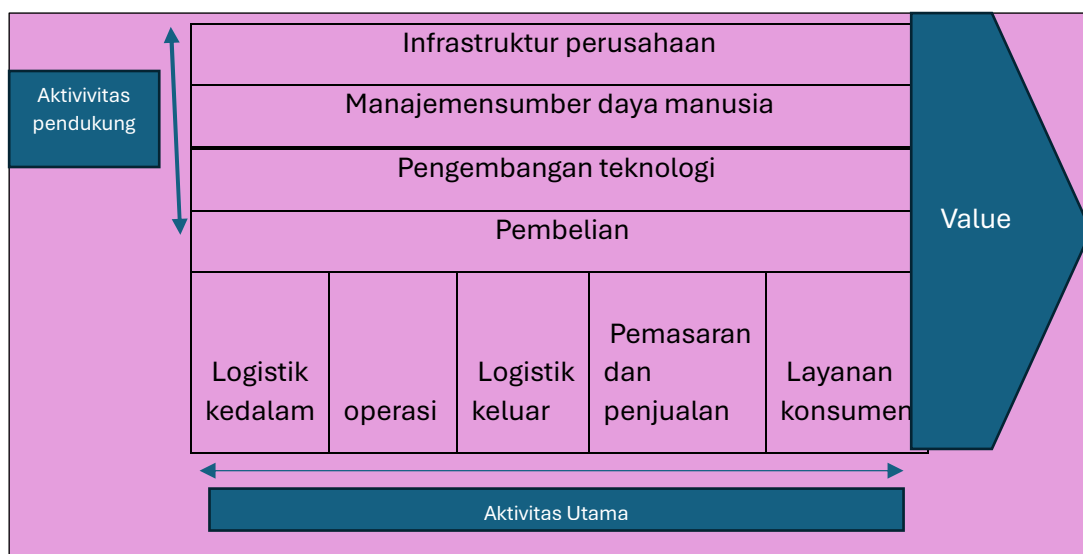
Fenomena ini banyak terjadi di berbagai usaha BUM Desa di daerah ini. Persaingan usaha yang semakin tinggi membuat tidak semua usaha dapat bertahan di lingkungan usaha yang sangat kompetitif. Demikian juga halnya yang terjadi di usaha yang di kelola

oleh BUM Desa di Limbato. Pengelola usaha di tuntut untuk menjalankan usaha di lingkungan yang semakin kompetitif.

Untuk meningkatkan keunggulan kopetitif maka pengelola usaha perlu memperhatikan berbagai aspek. Pada lingkungan usaha yang sangat kompetitif menuntut perbaikan dari kualitas dan kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan. Meningkatnya daya saing biasanya di ikuti meningkatnya kualitas dan kuantitas dari pesaing lainnya sehingga sudut pandang perusahaantidak saja pada kualitas suatu produk atau jasa, akan tetapi juga pada peningkatan sumber daya manusia dan lingkungan.

Oleh karena itu setiap perusahaan yang tumbuh di era sekarang inisangat di tuntut memiliki kesiapan dalam menghadapi persaingan usaha. Upaya meningkatkan kualitas dari segala aspek, baik peningkatan kualitas produk atau jasa, sumber daya manusia, dan teknologi. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif akan mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

Dalam menjaga keunggulan perusahaan perlu dilakukan peningkatan nilai yang di lakukan dengan menerapkan *value chain* analisis. Porter (1985:37) menyatakan 9 aktivitas yang dapat menciptakan nilai dan biaya dalam bisnis tertentu. Kesembilan aktivitas penciptaan nilai tersebut terdiri atas 5 aktivitas primer dan 4 aktivitas pendukung. Aktivitas primer merupakan aktivitas yang dilakukan dalam membuat produk secara fisik, menjual dan menyampaikannya kepada pembeli, serta aktivitas pelayanan purna jual. Aktivitas pendukung menunjang aktivitas primer dan aktivitas pendukung lainnya dengan menyediakan input yang dibeli, teknologi, sumber daya manusia serta fungsi-fungsi perusahaan lainnya



Gambar 1.

Value chain Porter Lima kekuatan analisis *Supply chain management Value proposition*

Penggunaan konsep *value chain* di usaha yang dilakukan oleh BUM Desa dapat mengikuti bentuk usaha. Setiap usaha BUM Desa dapat terus melakukan perbaikan baik dari segi efisiensi biaya dan kinerjanya di setiap aktivitas. Apabila pengelola unit usaha dapat melakukan aktivitas-aktivitas tertentu secara lebih baik dari pesaingnya, maka usaha tersebut dapat memiliki keunggulan kompetitif.

Selain itu juga pengelola BUM Desa Limbato melakukan analisis *break even point* (titik pulang pokok) untuk setiap jenis usahanya. Analisis ini untuk mengetahui volume penjualan minimal yang harus tercapai pada setiap periode agar setiap jenis usaha yang dikelola tidak mengalami kerugian sehingga dapat terus *survive* di tengah persaingan usaha yang semakin tinggi.

Tujuan pelaksanaan KKN Tematik adalah untuk membantu pengelola BUM Desa Limbato dalam menerapkan konsep *value chain* dan *break even point analisis* dalam melakukan evaluasi terhadap berbagai usaha yang tidak berjalan dan meningkatkan keunggulan kompetitif terhadap usaha yang sedang berjalan serta dapat membuat perencanaan dengan lebih baik setiap merintis usaha baru.

Metode

Pelaksanaan kegiatan KKN Tematik dalam upaya meningkatkan keunggulan bersaing dengan konsep *value chain* dan analisis *break even point* di BUM Desa Limbato di laksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Menentukan aktivitas yang dilakukan di setiap usaha BUM Desa untuk di sesuaikan dengan konsep *value chain* dan *break even point*
2. Mendesain konsep *value chain* sesuai aktivitas yang ada pada setiap jenis usaha BUM Desa
3. Menerapkan konsep *value chain* dan *analisis break even point* pada setiap jenis usaha BUM Desa mulai dari hulu ke hilir sehingga semua aktivitas-aktivitas yang dijalankan dapat menjadi lebih kompetitif
4. Melakukan evaluasi terhadap berbagai aktivitas setiap jenis usaha untuk segera melakukan perbaikan dari setiap aktivitas yang belum kompetitif dari segi biaya dan kinerja.

Untuk lebih jelasnya tahapan yang dimaksud dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Perencanaan. Pada tahap ini perencanaan dilakukan menentukan aktivitas setiap jenis usaha dari BUM Desa Limbato untuk di sesuaikan dengan bentuk *value chain*nya dan input yang diperlukan dalam penentuan *break even point*
2. Pelaksanaan. Pada tahapan ini kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilaksanakan selama satu hari yang kemudian dilanjutkan dengan pendampingan oleh mahasiswa bagi para UMKM selama mereka berada di desa.

3. Evaluasi. Tahapan ini akan melihat proses pelaksanaan yang dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan dan melakukan perbaikan terhadap proses operasi BUM Desa serta kegiatan KKN Tematik di desa Limbato.

Hasil

Pelaksanaan kegiatan KKN Tematik Desa Limbato dilaksanakan pada periode waktu tanggal 13 Agustus sampai tanggal 27 September 2024. Kegiatan ini direncanakan untuk memberikan pelatihan bagi pengelola bumdes dan usaha UMKM di desa Limbato. Mahasiswa terlebih dulu melakukan pendataan tentang kegiatan bumdes di Limbato serta UMKM. Dari observasi yang dilakukan oleh mahasiswa di Bumdes dan UMKM diperoleh gambaran bahwa seluruh Bumdes tidak beroperasi lagi sementara UMKM sebagian besar menjual aneka makanan. Keadaan bumdes desa Limbato terbengkalai sehingga data yang diperlukan dalam melakukan analisis Value chain dan *break even point* tentang aktivitas bumdes tidak diperoleh secara lengkap.

Untuk melakukan analisis Value chain dan *break even point* diperlukan data tentang seluruh aktivitas yang diperlukan dari pengadaan dan penanganan bahan baku, penanganan produk jadi, distribusi dan penjualan serta layanan konsumen. Sumber daya yang diperlukan dalam menunjang kegiatan proses produksi, seperti bahan baku yang disesuaikan menurut jenis usaha, tenaga kerja sebagai penunjang.

Jika data terkait dengan produksi dan penjualan telah diperoleh kemudian dilakukan analisis untuk mengetahui bagaimana daya saing yang dimiliki oleh perusahaan dalam memproduksi suatu produk mulai dari tahap input yang dibutuhkan dalam produksi, pemrosesan produk sampai menjadi produk jadi, penanganan produk setelah proses produksi, pendistribusian dan penjualan serta meningkatkan layanan konsumen.

Value Chain untuk melihat *Value* yang dapat di capai oleh perusahaan dari suatu proses produksi dibandingkan dengan produk pesaing. Hasil analisis dapat digunakan untuk melakukan pengurangan biaya dan diferensiasi produk dan menambah keunggulan bersaing serta *Value* yang diharapkan. Analisis *break even point* merupakan alat untuk mengetahui proyeksi harga jual, biaya dan laba yang diharapkan. Target penjualan harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan serta memprediksi resiko kerugian yang dihadapi jika perusahaan tidak dapat mencapai target penjualan. Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan data biaya yang dikeluarkan perusahaan mulai dari produksi sampai dengan penyerahan barang ke konsumen.

Konsep *Value Chain* dan Analisis *Break even point* dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha BUMDES di Desa Limbato adalah suatu kegiatan edukatif yang bertujuan untuk memperkenalkan dan menjelaskan kepada pengelola BUMDES mengenai pentingnya kedua konsep tersebut. Kegiatan ini dirancang untuk membantu mereka memahami bagaimana mengelola usaha dengan lebih efisien dan efektif, sehingga dapat meningkatkan daya saing BUMDES di pasar lokal. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang value chain dan BEP, diharapkan BUMDES di Desa Limbato dapat lebih kompetitif, berinovasi, dan berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat desa

Analisis Value Chain

Implementasi Analisis *value chain* pada Budidaya Ikan Lele



Value chain pada usaha budidaya ikan lele

Aktivitas Utama

1. Barang masuk

Proses pengadaan bibit dan pakan yang dibutuhkan. Pada tahap ini bibit yang dipilih minimal sama dengan yang dibudidayakan oleh sesama pesaing baik dari harga maupun kualitasnya

2. Operasi

Menggunakan teknik dan peralatan yang efisien dari segi biaya dan pakan yang digunakan

3. Barang jadi

Penanganan hasil panen dengan menjaga kualitasnya sampai ke tangan pembeli, meliputi pengemasan dan pengawetan harus terjaga

4. Pemasaran & Penjualan

Sebaiknya mendistribusikan secara langsung jika memungkinkan untuk memperoleh potensi keuntungan yang hilang jika didistribusikan melalui pihak lain.

5. Pelayanan

Terus berusaha memperbaiki pelayanan untuk meningkatkan kepuasan pembeli sebagai jaminan keberlanjutan suatu usaha.

Aktivitas Pendukung

1. Infrastruktur meliputi ketersediaan kolam dan peralatan lainnya yang diperlukan pada proses pembudidayaan mulai dari penanganan bibit sampai tahap pemasaran dan penjualannya.

2. Manajemen sumberdaya manusia mulai dari penanganan bibit sampai dengan pemasaran dan penjualannya (menempatkan orang yang benar sesuai dengan keahlian yang dia miliki)

3. Pengembangan teknologi untuk penanganan proses bibit sampai dengan pemasaran dan penjualan (pengukuran PH air yang tepat, penggunaan pompa air otomatis tanpa listrik, pengemasan yang tepat untuk menjaga tingkat kualitas hasil ikan sampai di konsumen, penggunaan pemasaran dan penjualan secara online)
4. Pembelian mulai dari bibit, kebutuhan pakan, bahan kemasan, dll.

Analisis *Break Even Point*

Analisis BEP pada budi daya lele

Biaya tetap terdiri dari

- | | | |
|-------------------------------------|----|---------|
| 1. Biaya tenaga kerja | Rp | 500.000 |
| 2. Biaya penggunaan fasilitas kolam | Rp | 200.000 |

Biaya Variabel

- | | | |
|----------------|----|---------|
| 1. Biaya pakan | Rp | 945.000 |
| 2. Bibit ikan | Rp | 350.000 |

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp 700.000}}{20.000/\text{kg} - 14.400/\text{kg}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp 700.000}}{\text{Rp 5.600}}$$

$$BEP = 125 \text{ kg}$$

Dengan demikian *break even point* dapat dicapai apabila usaha budi daya lele mampu menjual sebanyak 125 kg yang berarti budi daya yang dilakukan paling minimal adalah bisa menghasilkan 125 kg lele pada saat panen agar usaha ini tidak mengalami kerugian.

Diskusi

Analisis *value chain* dan *break even point* di maksudkan sebagai bentuk perencanaan yang harus dilakukan oleh usaha bumdes desa Limbato. Analisis ini memungkinkan untuk menempatkan perusahaan dalam posisi yang lebih baik di bandingkan dengan perusahaan pesaing.

Sujani et al. melakukan penelitian berjudul “Mapping value chain sebagai optimalisasi pengembangan kampung batik tulis di Surabaya”. Hasil penelitian tersebut adalah proses penciptaan nilai industri kampung batik tulis terdiri atas variabel kreasi, produksi, distribusi dan komersialisasi. Proses kegiatan dimulai dari perencanaan bahan sampai pada jaringan pemasaran, perencanaan partisipasi aktif seluruh stakeholder yang terlibat dalam optimalisasi pengembangan kampung batik tulis di Surabaya, menghasilkan model integrasi hubungan mapping value chain dari Dinas Pariwisata (awal), Dinas Perdagangan, pelaku usaha, pembeli/masyarakat, pengrajin, pemasok, dan perantara penjualan.

Hartati et al. melakukan penelitian berjudul “Analisis value chain dan model business pada industri pengolahan dodol salak (Studi kasus: UD. Salacca Tapanuli Selatan)”. Hasil penelitian tersebut adalah analisis *value chain* dan model bisnis canvas dari segi pelayanan perusahaan dapat memanfaatkan kebun salak sebagai nilai tambah pelayanan kepada konsumen, memberikan penyuluhan secara berkala kepada petani salak agar lebih mengenal inovasi dan hasil pertanian mereka akan meningkat. Dari segi kualitas maka perlu strategi, dalam tahap operasi pembuatan dodol salak harus ada quality control agar produk yang dihasilkan lebih berkualitas, kemudian memberikan pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia mereka, memanfaatkan teknologi yang lebih modern agar hasil produksi lebih berkualitas lagi. Dari segi harga pihak perusahaan harus melakukan audit untuk supplier serta membuat standarisasi harga dengan cara bekerja sama dengan dinas terkait, sehingga petani sebagai supplier mendapatkan kepastian harga hasil pertanian mereka.

Pengertian *Break even point* dikemukakan oleh Muslich (2003 : 66) mengemukakan bahwa *break even point* merupakan analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas. Simamora (2012:182) mendefinisikan titik Impas (*Break even point*) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih.

Kesimpulan

Dalam meningkatkan daya saing perusahaan mendorong pengelola perusahaan bisnis untuk terus melakukan inovasi dalam berbagai bidang kegiatan produksi. Inovasi manajemen berupa mengaplikasikan teori manajemen modern dalam menjalankan sebuah bisnis. Analisis *value chain* dan *break even point* merupakan salah satu diantara berbagai metode yang dapat dilakukan oleh pengelola. *Value chain* merupakan analisis

untuk meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Analisis ini memperbaiki semua tahapan perusahaan agar menjadi kompetitif sehingga dapat memperoleh value yang di inginkan.

Analisis *break even point* membantu manajemen dalam memprediksi harga jual untuk memperoleh laba, target penjualan, mengurangi resiko dengan memilih usaha yang memungkinkan untuk beroperasi melampaui titik impas sebagai target minimal untuk menghindari usaha dari kerugian. Diharapkan dari kedua analisis ini dapat membantu manajemen untuk mengarahkan usaha bumdes ke arah yang lebih baik. Menciptakan produk yang kompetitif dari segi kualitas maupun harga jualnya.

Pengakuan

Ucapan terima kasih kami kepada LPPM UNG yang telah memfasilitasi terlaksananya kegiatan ini, pemerintah desa Limbato Kabupaten Boalemo telah menjadi lokasi pengabdian dengan tema meningkatkan daya saing bumdes dengan analisis value chain dan *break even point*. Pemerintah kecamatan Talamuta dan pemerintah kabupaten boalemo yang telah menjadi lokasi dalam pelaksanaan kegiatan KKN Tematik UNG tahun 2024. Mahasiswa KKN Tematik di desa Limbato yang turut serta menyukseskan kegiatan ini.

Daftar Referensi

S. Sujani, M. S. Arif, and A. S. Edi, "Mapping value chain sebagai optimalisasi pengembangan kampung batik tulis di Surabaya," *Media Mahard.*, vol. 17, no. 3, p. 488, 2019, doi: 10.29062/mahardika.v17i3.107.

M. Hartati, N. Siregar, and Silvia, "Analisis value chain dan model business pada industri pengolahan dodol salak (Studi kasus: UD. Salacca Tapanuli Selatan)," *Semin. Nas. Teknol. Informasi, Komun. dan Ind.*, no. November, pp. 2579–5406, 2018.

Muslich Mohammad, 2003, *Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan, dan Kebijakan*, cetakan ketiga, Penerbit : Bumi Aksara, Jakarta

Nafisah, Siti Amalia (2020) *Value Chain Analysis Sebagai Upaya Dalam Menciptakan Competitive Advantage Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah*. Undergraduate thesis, IAIN KUDUS.

Simamora, 2012, *Akuntansi Manajemen*, edisi ketiga, cetakan pertama, Penerbit : Star Gate Publisher, Yogyakarta

<https://mochamadbadowi.com/news/analisis-rantai-nilai.html> Analisis Rantai Nilai

<http://repository.unmuhjember.ac.id/4196/10/J.%20JURNAL.pdf>, Irma Ayu Puspitasari, Arik Susbiyani, Elok Fitriya, Analisis rantai nilai (*value chain analysis*) sebagai upaya untuk meningkatkan keunggulan kompetitif bagi perusahaan.

Luaran Prototipe Pengabdian Masyarakat

1. Executive Summary

Judul : Analisis *Value chain* dan *Break even point* dalam meningkatkan keunggulan bersaing usaha Bumdes

TKT : 7

Level : 7

2. Pendahuluan

A. Latar Belakang

Bumdes adalah Badan Usaha Milik Desa yang didirikan oleh masyarakat desa untuk meningkatkan perekonomian desa melalui pengelolaan sumber daya alam, potensi sosial, dan potensi ekonomi yang dimiliki oleh desa. Pengelolaan bumdes diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penyediaan lapangan kerja yang lebih luas. Dari seluruh bumdes yang ada hanya sebagian kecil yang mencapai tujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi didesa. Sementara sebagian besar bumdes tidak berjalan sesuai harapan. Bumdes tidak bertahan lama dapat disebabkan oleh banyak faktor diantaranya adalah kesalahan manajemen yang membuat bumdes tidak dapat berkembang.

Berbagai solusi untuk mengatasi permasalahan dalam hal manajemen usaha seperti analisis *value chain* dan *break even point*. *Value chain* merupakan upaya untuk meningkatkan keunggulan bersaing, *break even point* untuk mengetahui volume penjualan untuk mencapai titik impas dari suatu usaha. Penerapan kedua metode ini diharapkan membuat usaha bumdes tumbuh dan berkembang sesuai dengan harapan

Nafisah, Siti Amalia (2020) *Value chain Analysis* Sebagai Upaya Dalam Menciptakan *Competitive Advantage* Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Competitive Advantage* dapat di ciptakan melalui faktor internal dan eksternal yang terdapat pada UMKM. Faktor internal yaitu: manajemen usaha, budaya kerja yang bagus, keahlian dalam mengoperasikan teknologi, modal. Sedangkan faktor eksternal yaitu: pemasok, konsumen, perkembangan teknologi, geografis, hukum, pemerintah, politik, kondisi ekonomi, sosial budaya.

Analisis *break even point* di shell company untuk

1. Menentukan Harga

Analisis titik impas menunjukkan berapa banyak barang yang dijual untuk mendapat untung. Dalam hal ini, pembuat kebijakan dapat menentukan harga produk untuk mencapai tujuan finansial perusahaan. Analisis ini menentukan suatu produk layak dijual atau terlalu berisiko jika dijual

2. Evaluasi Kinerja

BEP dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja mereka, yakni jika tingkat penjualan aktual berada di atas BEP, maka perusahaan menghasilkan keuntungan. Sebaliknya, jika tingkat penjualan di bawah BEP, perusahaan akan mengalami kerugian.

3. Evaluasi Risiko

Analisis BEP dapat membantu Anda mengurangi risiko dengan menghindari keputusan investasi atau lini produk yang kemungkinan tidak perform.

BEP juga dapat diterapkan secara strategis untuk mencapai efisiensi anggaran dan biaya operasional dalam bisnis.

B. Tujuan dan sasaran

1. Meningkatkan keunggulan bersaing suatu produk atau jasa yang dihasilkan suatu usaha melalui pemahaman terhadap berbagai sumber daya yang digunakan, proses produksi, penanganan produk setelah produksi, distribusi dan pemasaran serta perbaikan terhadap layanan konsumen.
2. Break even point untuk menentukan harga, evaluasi kinerja dan evaluasi resiko.
3. Menerapkan *value chain* dan break even point pada setiap jenis usaha di Bumdes

C. Manfaat

1. Dengan analisis *value chain* dan break even point membuat bumdes dapat tumbuh dan berkembang sesuai tujuan pendirian bumdes untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di desa
2. Pertumbuhan bumdes dapat memberikan solusi bagi penyediaan lapangan kerja dan pengembangan potensi desa
3. Menjadi solusi dalam mengatasi permasalahan bumdes di desa lainnya

3. Aspek Inovasi

1. Analisis *value chain* dan *break even point* pada usaha budidaya ikan lele yang dikelola bumdes. Analisis ini dilakukan dengan menyesuaikan jenis dan lingkup usaha. Penerapan *value chain* dapat meningkatkan keunggulan bersaing untuk mencapai value yang diharapkan. *Break even point* sebagai alat memprediksi target penjualan untuk membawa suatu usaha mencapai keuntungan yang diharapkan.
2. Untuk menerapkan analisis *value chain* dan break even point membutuhkan sumber daya manusia yang memahami konsep ini sehingga mampu mengaplikasikan kedalam setiap jenis usaha yang dikelola.
Value chain : suatu proses mengidentifikasi aktivitas utama dan aktivitas pendukungnya yang menambah nilai pada produk akhir serta menganalisis kegiatan ini untuk melakukan efisiensi dan diferensiasi produk.

Lampiran

1. Dokumen desain

Analisis Value chain

Value chain di analisis dari setiap tahapan proses yang dilakukan dibandingkan dengan para pesaing serta terus melakukan perbaikan untuk meningkatkan efisiensi keseluruhan proses sejak pengadaan bibit sampai pada tahap penjualan

Aktivitas Utama

1. Barang masuk

Proses pengadaan bibit dan pakan yang dibutuhkan. Pada tahap ini bibit yang dipilih minimal sama dengan yang dibudidayakan oleh sesama pesaing baik dari harga maupun kualitasnya

2. Operasi

Menggunakan teknik dan peralatan yang efisien dari segi biaya dan pakan yang digunakan

3. Barang jadi

Penanganan hasil panen dengan menjaga kualitasnya sampai ke tangan pembeli, meliputi pengemasan dan pengawetan harus terjaga

4. Pemasaran & Penjualan

Sebaiknya mendistribusikan secara langsung jika memungkinkan untuk memperoleh potensi keuntungan yang hilang jika didistribusikan melalui pihak lain.

5. Pelayanan

Terus berusaha memperbaiki pelayanan untuk meningkatkan kepuasan pembeli sebagai jaminan keberlanjutan suatu usaha.

Aktivitas Pendukung

1. Infrastruktur meliputi ketersediaan kolam dan peralatan lainnya yang di perlukan pada proses pembudidayaan mulai dari penanganan bibit sampai tahap pemasaran dan penjualannya.

Barang masuk : seleksi bibit, pakan yang digunakan

Operasi : proses budidaya dari bibit sampai panen,

Barang jadi : penanganan pasca panen sampai ke tangan konsumen

Pemasaran : pemasaran langsung atau melalui perantara

Layanan : terus meningkatkan kepuasan konsumen melalui perbaikan layanan

2. Manajemen sumberdaya manusia mulai dari penanganan bibit sampai dengan pemasaran dan penjualannya (menempatkan orang yang benar sesuai dengan keahlian yang dia miliki)

3. Pengembangan teknologi untuk penanganan proses bibit sampai dengan pemasaran dan penjualan (pengukuran PH air yang tepat, penggunaan pompa air otomatis tanpa listrik, pengemasan yang tepat untuk menjaga tingkat kualitas hasil ikan sampai di konsumen, penggunaan pemasaran dan penjualan secara online)

4. Pembelian mulai dari bibit, kebutuhan pakan, bahan kemasan, dll.

Analisis Break even point

Analisis break even point untuk menentukan proyeksi penjualan yang harus di capai, harga jual, memiliki gambaran terhadap kemungkinan resiko bisnis

Formula penentuan BEP (titik pulang pokok)

$$BEP \text{ (dalam kg)} = \frac{\text{Biaya Tetap budi daya ikan lele}}{\text{Harga jual per kg} - \text{Biaya variabel per kg}}$$

Langkah-langkah Perhitungan Break even point

1. Identifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
2. Hitung Harga per kg
3. Kontribusi Margin
4. Hitung Break even point (BEP)

Analisis BEP pada budi daya lele

Biaya tetap terdiri dari

- | | | |
|-------------------------------------|----|---------|
| 1. Biaya tenaga kerja | Rp | 500.000 |
| 2. Biaya penggunaan fasilitas kolam | Rp | 200.000 |

Biaya Variabel

- | | | |
|--------------------------|----|---------|
| 1. Biaya pakan/1000 lele | Rp | 945.000 |
| 2. Bibit ikan /1000 lele | Rp | 350.000 |

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit}}$$

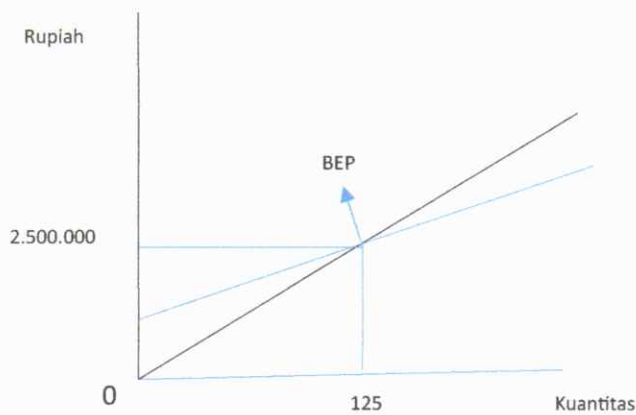
$$BEP = \frac{\text{Rp } 700.000}{\text{Rp } 20.000/\text{kg} - \text{Rp } 14.400/\text{kg}}$$

$$BEP = \frac{\text{Rp } 700.000}{\text{Rp } 5.600}$$

$$BEP = 125 \text{ kg}$$

Dengan demikian break even point dapat dicapai apabila usaha budi daya lele mampu menjual sebanyak 125 kg yang berarti budi daya yang dilakukan paling minimal adalah bisa menghasilkan 125 kg lele pada saat panen agar usaha ini tidak mengalami kerugian.

2. Foto/desain prototipe value chain dan Break even point



<p>Gorontalo, 16 Oktober 2024 Ketua Tim.</p>  <p>Zulkifli Boku, SE, Ak, MSi</p>	<p>Penanggungjawab Ketua LPPM,</p>  <p>Prof. Lanto Ningrayati Amali, S.KOM, M.KOM, Ph.D</p>
--	---

Susunan anggota Tim Pengabdian :

- | | |
|-------------------------------|-------------|
| 1. Zulkifli Boku, SE, Ak, MSi | Ketua Tim |
| 2. Dr. Mahdalena, SE, MSi | Anggota Tim |
| 3. Amir Lukum, SPd, MSA | Anggota Tim |



IMPLEMENTASI KEGIATAN KERJA SAMA

ANTARA

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

DAN

**DINAS SOSIAL DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA
KABUPATEN BOALEMO**

NOMOR : 3110/UN47.B8/LL/2024

NOMOR : 800/DSPMD/180/IX/2024

TENTANG

PENYELENGGARAAN PROGRAM MENINGKATKAN DAYA SAING BUMDES

Dengan Rahmat Tuhan Yang Maha Esa, pada hari ini Selasa tanggal 13 bulan Agustus tahun Dua Ribu Dua Puluh Empat (13-08-2024) bertempat di Tilamuta, kami yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Dr. Raflin Hinelu, S.Pd., M.Si: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo yang berkedudukan di Kampus 1 Universitas Negeri Gorontalo, Jalan Jenderal Sudirman Nomor 6, Kelurahan Dulalowo Timur, Kecamatan Kota Tengah Kota Gorontalo, Gorontalo 96128, yang selanjutnya disebut **PIHAK KESATU**.
2. Dra. Monru Mopangga: Kepala Dinas Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat dan Desa Kabupaten Boalemo, dalam hal ini bertindak untuk

dan atas nama Dinas Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat Desa Kabupaten Boalemo yang berkedudukan di Jalan Nani Wartabone, Desa Piloliyanga, Kecamatan Tilamuta, Kabupaten Boalemo, Gorontalo, 96263, yang selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

Bahwa **PIHAK KESATU** dan **PIHAK KEDUA** untuk selanjutnya disebut **PARA PIHAK** bersepakat untuk mengadakan Implementasi Kegiatan Kerja Sama berdasarkan Nota Kesepahaman antara Universitas Negeri Gorontalo dengan Pemerintah Daerah Kabupaten Boalemo dengan Nomor 3110/UN47.B8/LL/2024 dan Nomor, dengan ketentuan sebagai berikut:

1. **PARA PIHAK** bersepakat melaksanakan Kegiatan Pembinaan dan Pemberdayaan BUMDes dengan judul Meningkatkan Daya Saing Dengan Konsep Value Chain dan Break Even Point Analisis di BUMDes.
2. Kegiatan sebagaimana dimaksud pada angka 1 dilakukan selama 45 hari, sejak 12 Agustus sampai dengan 27 September Tahun 2024.
3. **PIHAK KESATU** menugaskan:
Nama : Zulkifli Boku, Mahdalena, dan Amir Lukum
Jabatan : Dosen Program Studi S1 Akuntansi sekaligus Pembimbing Lapangan Program Meningkatkan Daya Saing BUMDes dengan judul Meningkatkan Daya Saing Dengan Konsep Value Chain dan Break Even Point Analisis di BUMDes
4. **PIHAK KEDUA** menugaskan:
Nama : Agus Prasmono Ambo, S.Pd
Jabatan : Kepala Desa Limbato, Kecamatan Tilamuta, Kabupaten Boalemo
5. Tanggung jawab **PIHAK KESATU** dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah:
 - a. menempatkan mahasiswa pelaksana kegiatan di lokasi **PIHAK KEDUA** sebanyak 14 orang (daftar nama terlampir);
 - b. melakukan sosialisasi Program Meningkatkan Daya Saing BUMDes di lokasi **PIHAK KEDUA**; dan

- c. melakukan pendampingan kepada BUMDes di lokasi **PIHAK KEDUA** dalam Meningkatkan Daya Saing Dengan Konsep Value Chain dan Break Even Point Analisis di BUMDes.
6. Tanggung jawab **PIHAK KEDUA** dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah:
 - a. memfasilitasi **PIHAK KESATU** dalam melakukan sosialisasi Meningkatkan Daya Saing Dengan Konsep Value Chain dan Break Even Point Analisis di BUMDes di lokasi **PIHAK KEDUA**;
 - b. memberikan data dan informasi yang dibutuhkan oleh **PIHAK KESATU**; dan
 - c. memfasilitasi sarana dan prasarana selama pelaksanaan kegiatan.
 7. Pembiayaan kegiatan berasal dari:
 - a. Hibah Kementerian Pendidikan Kebudayaan Riset dan Teknologi.
 - b. Dana stimulan kegiatan kemahasiswaan **PIHAK KESATU**.
 8. Dalam rangka pelaksanaan Kegiatan ini, **PARA PIHAK** menunjuk pejabat penghubung dan menentukan alamat korespondensi masing-masing pihak sebagai berikut :
 - a. **PIHAK PERTAMA :**

Nama : Amir Lukum, S.Pd., MSA
Alamat : Jl. Jend. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo
Telepon : 081233184157
 - b. **PIHAK KEDUA :**

Nama : Urip Eka Stovia S.Stp, M.Si
Alamat : Jl. Nani Wartabone, Piloliyanga, Tilamuta, Boalemo
Telepon : 081356784848

Bila terjadi ketidak serasian atau perbedaan pendapat berkaitan dengan pelaksanaan implementasi kerjasama ini, maka akan segera diselesaikan oleh **PARA PIHAK** secara musyawarah guna mencapai mufakat dengan tetap memperhatikan ketentuan yang berlaku. Implementasi Kegiatan Kerja Sama ini dibuat dan ditandatangani **PARA PIHAK** dalam rangkap 2 (dua), masing-

masing dibubuhi meterai cukup dan mempunyai kekuatan hukum yang sama.

PIHAK KESATU



Dr. Raflin Hineho, S.Pd., M.Si
NIP. 19730618 199903 1 001

PIHAK KEDUA



Dra. Monru Mopangga
NIP. 19660930 199702 2 002

**DAFTAR NAMA MAHASISWA PESERTA
KULIAH KERJA NYATA (KKN) TEMATIK TAHAP II TAHUN 2024
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**

Lokasi : Desa Limbato Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo

No	NIM	Nama Mahasiswa	Program Studi
1	1011421071	Aprilia R. Tomelo	Ilmu Hukum
2	1011421003	Deby Fatria Ntobuo	Ilmu Hukum
3	1011421093	Chantika Mobilingo	Ilmu Hukum
4	931421124	Indriyanti Laiya	Manajemen
5	931421203	Septiyani Deysi Wantu	Manajemen
6	921421152	Lilis Damayanti Sjam Radjak	Akuntansi
7	921421032	Amir Yunus	Akuntansi
8	921421080	Faldaria Ahmad	Akuntansi
9	1011421092	Yulita Liba	Ilmu Hukum
10	1011421038	Fadhly Muhaimin Moyiu	Ilmu Hukum
11	931421074	Tri Anastasya Ardjun	Manajemen
12	931421015	Sahrul Mohi	Manajemen
13	1011421017	Raimun M. Yunus Diu	Ilmu Hukum
14	1011421292	Atila Amalia Bachmid	Ilmu Hukum

Catatan Penggunaan Dana KKN Tematik UNG Desa Limbato Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo

No	Tanggal	Uraian Kegiatan	Pendanaan	Saldo
		Saldo Awal		Rp15,400,000
1	10/7/2024	Bantuan Peminjaman Mobil Untuk Transportasi pada saat survei lokasi KKN	Rp350,000	Rp15,050,000
2	10/7/2024	Bantuan Biaya Konsumsi Dosen saat survei lokasi KKN (3 orang x Rp 100.000,-)	Rp300,000	Rp14,750,000
3	9/8/2024	Bantuan Biaya ID Card (14 Orang x Rp 8.000,-)	Rp112,000	Rp14,638,000
4	9/8/2024	Biaya Spanduk Posko	Rp100,000	Rp14,538,000
5	9/8/2024	Biaya Kaos Mahasiswa (14 Orang x Rp 100.000,-)	Rp1,400,000	Rp13,138,000
6	9/8/2024	Biaya Asuransi Untuk Mahasiswa dan DPL (17 Orang x Rp 20.000,-)	Rp340,000	Rp12,798,000
7	13/8/2024	Bantuan Peminjaman Mobil Untuk Transportasi Dosen pada saat Pengantaran Mahasiswa ke lokasi KKN	Rp350,000	Rp12,448,000
8	13/8/2024	Uang Harian Dosen DPL saat pengantaran ke lokasi KKN (3 Orang x Rp 250.000,-)	Rp750,000	Rp11,698,000
9	13/8/2024	Bantuan Transportasi Mahasiswa saat Pengantaran ke lokasi KKN (14 Orang x Rp 90.000,-)	Rp1,260,000	Rp10,438,000
10	13/8/2024	Bantuan Biaya Konsumsi Mahasiswa saat pengantaran ke lokasi KKN (14 Orang x Rp 25.000,-)	Rp350,000	Rp10,088,000
11	13/8/2024	Bantuan biaya hidup selama 45 hari mahasiswa di lokasi KKN	Rp2,800,000	Rp7,288,000
	28/8/2024	Biaya pembelian materai 5 buah x Rp 12.000,-	Rp36,000	Rp7,252,000
12	5/9/2024	Bantuan Peminjaman Mobil Untuk Transportasi Dosen pada saat Pelaksanaan kegiatan inti dan Monev	Rp350,000	Rp6,902,000
13	5/9/2024	Uang Harian Dosen DPL pada saat Pelaksanaan kegiatan inti (3 Orang x Rp 250.000,-)	Rp750,000	Rp6,152,000
14	5/9/2024	Bantuan Biaya untuk kegiatan inti	Rp1,785,000	Rp4,367,000
15	5/9/2024	Bantuan biaya Kegiatan tambahan	Rp1,000,000	Rp3,367,000
18	30/9/2024	Bantuan Peminjaman Mobil Untuk Transportasi Dosen pada saat penarikan dari lokasi KKN	Rp350,000	Rp3,017,000
19	30/9/2024	Uang Harian Dosen DPL pada saat penarikan dari lokasi KKN (3 Orang x Rp 250.000,-)	Rp750,000	Rp2,267,000
20	30/9/2024	Bantuan Transportasi Penarikan Mahasiswa dari lokasi KKN (14 Orang x Rp 90.000,-)	Rp1,260,000	Rp1,007,000
21	30/9/2024	Bantuan Biaya Konsumsi Mahasiswa saat penarikan dari lokasi KKN (14 Orang x Rp 25.000,-)	Rp350,000	Rp657,000
22	20/10/2024	Bantuan Biaya Pembuatan Laporan Akhir	Rp257,000	Rp400,000
23	20/10/2024	Bantuan Biaya Publikasi Ilmiah Jurnal	Rp400,000	Rp0

Lampiran 1. Format Biodata Ketua Tim

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Zulkifli Boku, SE, Ak, MSi
2	Jenis Kelamin	Laki-laki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	197205192002121001
5	NIDN	0019057204
6	Tempat dan Tanggal lahir	Gorontalo / 19 Mei 1972
7	E-mail	zulkifliboku@gmail.com
8	Nomor Telepon/HP	082347102242 /WA
9	Alamat Kantor	Jalan. Jendral Sudirman No. 6 Kota Gorontalo
10	Nomor Telepon/Faks	
11	Lulusan yang Telah Dihilangkan	S1= 600 orang
W12	Mata Kuliah yang Diampu :	1. Akuntansi Keuangan 2. Akuntansi Manajemen 3. Akuntansi Biaya 4. Auditing 5. Manajemen Keuangan

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2
Nama Perguruan Tinggi	FE – UNSRAT	FE – UNPAD
Bidang Ilmu	Akuntansi	Akuntansi
Tahun Masuk – Lulus	1990 – 1996	2006 -2009
Judul Skripsi/ Tesis	Pengaruh Modal Kerja terhadap Prestasi Perusahaan	Pengaruh Kompetensi, Independensi dan Skepticisme Profesional Auditor Internal Terhadap Kualitas Audit.
Nama Pembimbing		1. Dr. Memed Sueb, CSRS, CPA, CA, BKP, Ak 2. Dr. Mansur, SE, MM, CPA

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta Rp)
1	2016	Pengaruh self assesment sistem terhadap penerimaan pajak di kaantor pajak pratama Gorontalo	PNBP	10

2	2018	Penilaian Kinerja Dengan <i>Balance Score Card</i> Pada Kosika Ponuwa UNG	PNBP 2018	10
3	2019	Analisis Kinerja Perusahaan dengan Market Value Added Pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Periode 2015-2018	Mandiri	5
4	2021	Analisis biaya manfaat dan kinerja investasi pada usaha peternakan sapi di Gorontalo	PNBP	20
5	2023	Analisis Kinerja Anggaran Dengan Metode Value for Money Dalam Mendukung Pemberdayaan Masyarakat Desa	BLU 2023	10

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta Rp)
	2017	Manajemen Keuangan Usaha Mikro di Desa Pentadio Barat Kec Telaga Biru	Mandiri	5
	2017	Penentuan Harga Jual Produk Pada Usaha Mikro di Kecamatan Suwawa Kab Bone Bolango	Mandiri	5
	2018	Pemanfaatan Eceng Gondok Untuk Meningkatkan Potensi Pendapatan Masyarakat Di desa Pentadio Barat Kec Telaga Biru	PNBP	5
	2019	Pelatihan Akuntansi Masjid bagi Ta,Mirul Masjid di desa Pentadio Barat Kec Telaga Biru.	Mandiri	5
	2021	Manajemen Keuangan Usaha Mikro di desa Botubarani Kecamatan Kabila Bone Kabupaten Bone Bolango	PNBP	1
	2022	<i>Value Chain</i> dan <i>Digital Marketing</i> Produk IKM di Desa Huangobotu Kecamatan Kabila Bone Kabupaten Bone Bolango	PNBP	2,5
	2022	Penguatan Literasi Keuangan Melalui Edukasi Produk Keuangan Pada Masyarakat Di Desa Bunuyo Kecamatan Paguat Kabupaten Pohuwato	PNBP	13,8

	2023	Literasi dan pengelolaan keuangan untuk peningkatan pendapatan dan kemandirian masyarakat di desa Botutonuo	PNBP	17,2
	2023	Pelatihan perhitungan zakat pada masyarakat Desa Botutonuo Kecamatan Kabila Bone Kabupaten Bone Bolango	Mandiri	5

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume / Nomor / Tahun
1	Analisis Kinerja Perusahaan dengan <i>Market Value Added</i> Pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Periode 2015-2018	Aksara Jurnal Ilmu Pendidikan Non Formal	Volume 05/Nomor 01 Desember 2019
2	Pengaruh <i>due professional care</i> auditor dan tekanan anggaran waktu terhadap kualitas audit	Jambura Accounting Review	Volume 1, No.2 August 2020.
3	Cow Breeding Business Opportunities with Traditional System	Point of View Research Economic Development	Point of View Research Economic Development 2(1) 2021. March. pp 52 - 58
4	Manajemen Keuangan Bagi Usaha Mikro	Mopolayio : Jurnal Pengabdian Ekonomi	Volume 01, Nomor 01, Bulan November 2021
5	Opportunity Analysis of Cow Livestock Investment in Gorontalo	Research Journal of Finance and Accounting	Vol.12, No.22, 2021
6	Analisis studi kelayakan bisnis badan usaha milik desa di Ombulodata	Al Buhuts	Volume 19, No. 2, 2023
7	Daya saing usaha warung tradisional di tengah keberadaan ritel modern di kecamatan Bone Kabupaten Bone Bolango	Al Kharaj Jurnal ekonomi keuangan dan bisnis syariah	Volume 6, No.5 2024
8	Pelatihan digitalisasi marketing usaha mikro kecil di desa Ponelo Kabupaten Gorontalo Utara	Mopolayio : jurnal pengabdian ekonomi	Volume 3 No. 3 2024

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan pengabdian KKN Tematik tahap 2 tahun 2024

Gorontalo, Juli 2024
Ketua Tim pengusul,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Zulkifli Boku', is centered below the text. The signature is stylized and somewhat cursive.

Zulkifli Boku, SE. Ak. MSi

Biodata anggota Tim

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Mahdalena, SE.,M.Si
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Assisten Ahli
4	NIP/NIK/Identitas Lainnya	197102042008122001
5	NIDN	0004027110
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Ujung Pandang 4 Februari 1971
7	E-mail	mahda4271@gmail.com l8en4.katy@yahoo.co.id mahda4271@ung.ac.id
8	Nomor telepon/HP	085240222347
9	Alamat Kantor	Jalan Sudirman No.6 Kota Gorontalo
10	Nomor Telepon/Faks	
11	Lulusan Yang Telah Dihasilkan	35 orang
12	Mata Kuliah Yang Diampu	1. Akuntansi Keuangan Lanjutan 2. Akuntansi Perilaku 3. Akuntansi Sektor Publik 4. Metodologi Penelitian 5. Teori Akuntansi 6. Akuntansi Keuangan Daerah

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	FE Universitas Widya Gama Malang	FE Universitas Hasanuddin Makassar	FE Universitas Hasanuddin Makassar
Bidang Ilmu	Akuntansi	Akuntansi	Akuntansi
Tahun Masuk-Lulus	1990-1996	2009-2011	2016-2021
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Analisis Pendapatan dan Biaya Pada Perusahaan Kalla Lines	Eksplorasi <i>Corporate Social Responsibility</i> Dalam Bingkai Teori Kogitif Sosial	<i>Triple Accountability</i> Sebagai Model Akuntabilitas Anggaran Pada Sektor Publik Dengan Basis Teori Tindakan Komunikatif Habermas

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta Rp)
1	2017	Pengendalian Internal, kesesuaian Kompensasi. Pengaruhnya Terhadap Kecenderungan Kecurangan Dimoderasi Moralitas Individu	Mandiri	
2	2018	Auditor Independence in Association Of Disclosure And Audit Quality	Mandiri	
3	2019	Analisis of The effect of Morality on Accounting Fraud Through Unethical Behavior	Mandiri	
4	2020	The Effect of Auditor Integrity, Gender and Education Level on Audit Quality	Mandiri	
5	2021	Budget Accountability in The Perspective of Habermas Communicative Action Theory	Mandiri	
6	2022	Telaah Kebijakan Penyusunan Anggaran Pemerintah Daerah	Mandiri	
7	2022	Partisipasi Masyarakat Sebagai Wujud Akuntabilitas Pengelolaan Dana Desa	Mandiri	
8	2022	Local Government Budget Orientation: A Critique of Budget Policy	Mandiri	

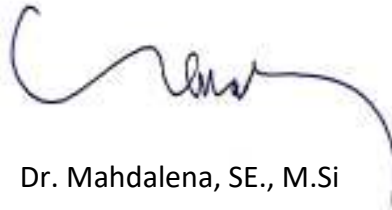
D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta Rp)
1	2017	Peningkatan Kualitas Pengrajin Anyaman Di Desa Dulupi Kecamatan Dulupi Kabupaten Boalemo	Mandiri	
2	2020	Manajemen Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Desa Botubarani Kabupaten Bone Bolango	Mandiri	
2	2021	Analisis Biaya Manfaat dan Kinerja Investasi Usaha Peternakan Sapi Di Kota Gorontalo	Mandiri	
3	2022	Pelatihan Akuntansi Masjid Bagi Bendahara Masjid Di Desa Pentadio	Mandiri	

		Barat Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo		
4	2022	Value Chain dan Digital Marketing Produk IKM Di Desa Huangobotu Kecamatan Kabila Bone Kabupaten Bone Bolango	Mandiri	

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima resikonya.

Gorontalo, Juli 2024
Anggota Pengusul,



Dr. Mahdalena, SE., M.Si

A. Identitas Diri:

1.	Nama lengkap	Amir Lukum, S.Pd., MSA
2.	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3.	Jabatan Fungsional	Lektor
4.	Golongan	III d
5.	NIP/NIK/Identitas lainnya	19840501 201012 1 007
6.	NIDN	0001058402
7.	Tempat dan tanggal lahir	Kotamobagu, 1 Mei 1984
8.	Alamat Rumah	Jl. Semangka, Perum Citra Garden Blok H1, Libuo – Kota Gorontalo
9.	No. Telepon/Fax/HP	081233184157
10.	Alamat Kantor	Jalan Jend. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo
11.	No. Telepon/fax	0435-821125/0435-821752
12.	Alamat email	amirlukum@ung.ac.id
13.	Lulusan yang telah dihasilkan	S1: 40 orang
14.	Mata kuliah yang diampuh	1. Akuntansi Sektor Publik 2. Akuntansi Keperilakuan 3. Ekonomi Digital 4. Metodologi Penelitian Akuntansi

B. Riwayat pendidikan

Program	Sarjana (S1)	Magister (S2)	Doktoral (S3)
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Negeri Gorontalo	Universitas Brawijaya	
Bidang Ilmu	Pend. Ek. Akuntansi	Akuntansi	
Tahun Masuk-Lulus	2003 – 2007	2008 – 2010	
Judul Tugas Akhir (skripsi/tesis/disertasi)	Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Nasabah Share'e (Studi Pada PT Bank Muammalat, Tbk Cabang Gorontalo)	Pengaruh Partisipasi Anggaran dan Kejelasan Sasaran Anggaran Terhadap Senjangan Anggaran Dengan Komitmen Organisasi dan Budaya Organisasi Sebagai Pemoderasi (Studi Pada Pemerintah Provinsi Gorontalo)	

Nama Pembimbing/Promotor	Dr. Gaffar, M.Si Drs. Abd. Rahman Pakaya, M.Si	1. Prof. Dr. Made Sudarma, SE., MM., Ak., CPA 2. Dr. Rosidi, SE., Ak. MM.	
--------------------------	--	--	--

C. Pengalaman Penelitian

No	Tahun	Judul Penelitian	Sumber Dana
1	2014	Peran <i>Good Corporate Governance</i> Dalam <i>Corporate Social Responsibility Disclosure</i> Pada Perusahaan BUMN Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia	PNBP 2014
2	2017	Menguak Kurikulum Prodi S1 Akuntansi Berbasis Budaya	PNBP 2017
3	2021	Analisis Implementasi Model Kurikulum Akuntansi Berbasis Budaya: Uji Model Terintegrasi Melalui Pendekatan Eksperimen dan Ekstensi Strukturalisme Generatif (ESG)	PNBP 2021
4	2021	Analisis dan Perancangan Sistem Akuntansi Berbasis Teknologi Bagi Usaha Kecil Menengah di Kota Gorontalo	PNBP 2021
5	2022	Analisis Evaluasi Implementasi Pengelolaan Keuangan Desa di Kecamatan Kabila Bone Kabupaten Bone Bolango	BLU 2022
6	2023	Analisis Kinerja Anggaran Dengan Metode Value for Money Dalam Mendukung Pemberdayaan Masyarakat Desa	BLU 2023

D. Pengalaman Pengabdian kepada masyarakat

No	Tahun	Judul Pengabdian	Sumber Dana
1	2016	Usaha Peningkatan Produksi dan Diversifikasi Kue Khas Gorontalo Guna Meningkatkan Pendapatan Kelompok Usaha Wanita di Kecamatan Paguat	PNBP 2016
2	2020	Strategi Pengelolaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Era <i>Corona Virus Disease (Covid-19)</i>	PNBP 2020
3	2021	Pelatihan Pengelolaan Administrasi dan Pencatatan Akuntansi Bagi UMKM di Desa Botubarani Kecamatan	PNBP 2021

		Kabila Bone Kabupaten Bone Bolango Provinsi Gorontalo	
4	2022	Penguatan Literasi Keuangan Melalui Edukasi Produk Keuangan Pada Masyarakat di Desa Bunuyo Kecamatan Paguat	PNBP – BLU UNG 2022
5	2023	Optimalisasi Literasi dan Pengelolaan Keuangan Untuk Peningkatan Pendapatan Kemandirian Masyarakat	PNBP – BLU UNG 2023

E. Jurnal/Artikel

No.	Judul Artikel/Jurnal	Nama Jurnal	Volume dan Nomor	Status Akreditasi
1.	SWOT Analysis and Development of Culture-Based Accounting Curriculum Model	International Journal of Innovative Science and Research Technology	ISSN No: 2456-2165, Volume 4, Issue 8, 2019	Internasional
2.	Etika Profesi dan Pengalaman Kerja Terhadap Kinerja Auditor BPK RI Perwakilan Provinsi Gorontalo	Jambura Accounting Review	Volume 1 No. 1 Februari 2020, Hal. 1 – 12.	Nasional Sinta 5
3.	Reality Of Betawi Business According To Babe	Gulf International Of Economics, Business And Managemend	Vol. 1, Number 1, 2020. 29 – 39	Internasional
4.	Perception of Small and Medium Enterprises on Accounting Information	International Journal of Innovative Science and Research Technology	Vol. 6, Issue 10, October 2021. 620 – 624	Internasional
5.	Pengaruh Return on Equity (ROE) dan Earning Per Share (EPS) Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019	Jurnal Riset Akuntansi Tridinanti (Jurnal Ratri)	Vol. 3, No. 1, 2021. 73 – 84.	Nasional Tidak Terakreditasi

6	Analisis Kinerja Anggaran Dengan Metode Value for Money Dalam Mendukung Pemberdayaan Masyarakat Desa	SEIKO: Journal of Management & Business	Volume 6 Nomor 2 Tahun 2024	Nasional Sinta 4
7	Analisis Komparasi Kualitas Laporan Keuangan UMKM Sebelum dan Sesudah Menggunakan Software Akuntansi	Jambura Accounting Review	Volume 4 Nomor 1 Tahun 2023, pp: 77-88	Nasional Sinta 5
8	Penguatan Literasi Keuangan Melalui Edukasi Produk Keuangan pada Masyarakat Desa Bunuyo Kecamatan Paguat Kabupaten Pohuwato	Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi	Volume 2 Nomor 2 Tahun 2023, pp: 81-88	Nasional Tidak Terakreditasi
9	Manajemen Pengelolaan Keuangan Usaha Kecil Menengah di Desa Pentadio Barat Kabupaten Gorontalo	Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi	Volume 2 Nomor 3 Tahun 2023, pp: 165-170	Nasional Tidak Terakreditasi
10	Literasi dan Pengelolaan Keuangan Untuk Peningkatan Pendapatan Kemandirian Masyarakat	Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi	Volume 3 Nomor 1 Tahun 2023, pp: 1-9	Nasional Tidak Terakreditasi

F. Prosiding

No.	Judul	Penerbit dan ISBN	Status
1.	Peran good corporate governance dalam corporate social responsibility disclosure pada perusahaan BUMN yang listing di bursa efek Indonesia	UNG Press (ISBN:978-897-1340-85-4)	Nasional
2.	Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Sebelum dan Sesudah Akuisisi Pada Perusahaan Pengakuisisi Yang Listing di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2012 – 2018	Konferensi Regional Akuntansi 2020	Nasional

G. Buku

No.	Judul	Penerbit dan ISBN
1.	Pelaksanaan partisipasi anggaran dan sasaran anggaran	Ideas Publishing (ISBN: 978-602-1396-79-7)

2.	Rekonstruksi Laporan Keuangan Menggunakan Sistem pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah	CV. Alinea Media Pustaka (ISBN: 9786236399941)
3.	Panduan Penulisan dan Publikasi Artikel Ilmiah Mahasiswa Akuntansi	CV. Cahaya Arsh Pulisher & Printing (ISBN: 9786235391199)

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Usul Pengabdian PNBPN BLU UNG untuk tahun anggaran 2024.

Gorontalo, Juli 2024
Ketua Tim Pengusul,



Amir Lukum, S.Pd., MSA